

## **Ne pas parler, juste agir.**

Ne dites pas à quel point vous aimez vos parents, allez plutôt faire les tâches ménagères tous les jours, expérimentez la fatigue que vos parents ont endurée pendant des années, et faites au moins votre part des corvées qui vous incombent.

Ne dites pas à quel point vous aimez vos utilisateurs, allez plutôt écrire le code, négociez les prix les plus bas avec les fournisseurs, finalisez le design, gérez bien vos employés, et assurez-vous de faire le travail chaque jour en étant présent et impliqué.

Soyez une personne intègre. Comprenez clairement votre position, pour qui vous créez de la valeur, de qui vous dépendez pour vivre, et quelles sont vos responsabilités.

Ne parlez pas de sentiments, les sentiments sont les moins chers. Parlez d'abord d'intérêts, calculez-les clairement et précisément.

Ne dites pas à quel point vous aimez votre partenaire, assumez plutôt la part de responsabilité qui vous revient dans la famille et allez gagner de l'argent à l'extérieur.

Ne faites pas des affaires en vous basant sur les sentiments, ne faites pas des affaires en vous appuyant sur des amitiés. Adoptez plutôt une attitude similaire à celle que vous auriez en faisant des affaires avec des inconnus en ligne, et appliquez-la à vos amis. Mettez les intérêts sur la table et discutez-en ouvertement.

Apprendre à imiter Apple, travailler dur sur les produits toute l'année, et ne tenir que deux conférences par an. Travailler en silence pendant un an, ne parler que deux fois par an.

Lorsque vous faites du média autonome, vous devez parler tous les jours, en vous souvenant de dire des choses utiles aux autres. Ne pas parler et seulement agir, c'est ne pas dire des choses inutiles. Parlez de ce qui est utile aux autres, parlez de choses qui peuvent être utiles même à un internaute inconnu.

Si vous ne faites rien et ne dites rien d'utile aux autres, c'est acceptable. Mais alors, vous devez accepter la réalité que vous ne gagnerez pas d'argent et que vous n'apportez pas de valeur aux autres.

En tant que créateur de courtes vidéos, vous devez filmer tous les jours et vous assurer de partager quelque chose d'utile, de joyeux ou d'instructif pour les autres. Si vous ne filmez que pour vous-même, alors ne vous plaignez pas de ne pas avoir d'abonnés.

Lorsque vous allez travailler en entreprise, faites bien votre part du travail. Tout ce qui est en dehors du travail peut rester non dit. Si vous accomplissez votre travail rapidement et efficacement, aucun patron ne vous déteste.

Lorsque vous gérez une équipe, il est essentiel de clarifier les intérêts en jeu, de calculer le ratio investissement/rendement des employés, et de déterminer si les salaires versés aujourd'hui pourront être récupérés auprès des clients à l'avenir.

Lorsque vous dirigez une entreprise, il est essentiel de dépenser l'argent à bon escient. Vous devez réfléchir attentivement à chaque dépense effectuée aujourd'hui et vous demander si elle pourra être rentabilisée à l'avenir.

Lorsque vous n'avez pas beaucoup de compétences, mais que vous aimez parler, vous vanter et dire des choses inutiles, il est naturel que les gens vous trouvent ennuyeux et méprisable.

Quand on vend des oranges, pas besoin de raconter une histoire de marque, il suffit de vendre des oranges délicieuses et offrant un excellent rapport qualité-prix.

Lorsque vous vendez des cours, inutile de raconter des histoires, il suffit de proposer des cours excellents et offrant un excellent rapport qualité-prix.

Faites de la formation, pas besoin de raconter des histoires, il suffit de vendre des cours de formation excellents et à bon rapport qualité-prix.

Lorsque vous travaillez en tant que prestataire de services logiciels, il n'est pas nécessaire de raconter des histoires. Il suffit de vendre un service exceptionnel et à un excellent rapport qualité-prix.

Si vous voulez que beaucoup de gens vous aiment, pas besoin de raconter des histoires, il suffit de devenir excellent et d'aimer partager.

Pour gagner de l'argent, il n'est pas nécessaire de parler beaucoup. Il suffit de proposer un produit ou un service exceptionnel avec un excellent rapport qualité-prix.

La simplicité et le bon sens possèdent une puissance extraordinaire. Les choses n'ont pas besoin d'être compliquées, elles sont aussi simples, directes et brutales que cela.

Bien sûr, parler a de la valeur, et les idées ont également de la valeur. Cependant, il faut se demander : à quel point ce discours, cette idée, est originale, unique, correcte et utile.

Seul, on peut se débrouiller comme on veut. Mais lorsqu'il s'agit de vivre et de travailler avec les autres, il faut faire attention à ces choses-là.

La vie est très réaliste, le monde est très réaliste.

Une personne doit d'abord être capable de subvenir à ses propres besoins, sans causer de problèmes aux autres. Il est essentiel de comprendre de qui on dépend pour vivre.

Ne pas parler d'émotions, ne pas raconter d'histoires, ne pas vendre de sentiments, c'est parce que ce que les gens achètent, ce sont simplement des produits, des biens ou des services. Les

émotions, les histoires et les sentiments n'ont pas de valeur marchande.

Parler d'émotions, d'histoires et de sentiments, c'est souvent parce que le produit, la marchandise ou le service n'est pas assez bon. Dans l'esprit des gens, évoquer des émotions et des histoires devient une sorte de stratégie opportuniste.

Dans le monde de l'argent, il est possible d'être une personne sans émotion. Pour les personnes qui n'ont pas besoin de vos produits ou services, vous n'avez pas besoin de les flatter ou de jouer la carte des sentiments. Vous devriez plutôt vous concentrer sur l'amélioration de vos produits ou services. Les sentiments ne sont pas durables. Tout le monde ne fonctionne pas avec des sentiments.

Faites toutes vos affaires de manière équitable et raisonnable. Si vous gagnez moins d'argent, vous ne perdez pas, car votre valeur ne vous permet de gagner que ce montant. Un iPhone à 10 000 yuans ne rapporte que 70 yuans à l'usine de fabrication Foxconn. C'est ça le commerce. C'est ça l'économie de marché.

C'est ainsi que fonctionne le monde des adultes. Lorsque nous étions enfants, si nous avions faim, nos parents nous préparaient à manger. Si nous voulions un jouet ou une friandise, nous pouvions faire des caprices pour obtenir de l'argent de nos parents. Devenus adultes, si nous avons faim, nous devons acheter les ingrédients et cuisiner nous-mêmes. Si nous voulons un nouveau téléphone ou un bon repas, nous devons gagner notre propre argent.

C'est ainsi que fonctionne le monde des adultes. Si nous voulons gagner de l'argent auprès des autres, nous devons nous poser cent fois la question : quelle valeur ai-je créée pour eux, et pourquoi devraient-ils absolument acheter mes produits ou services ?

L'environnement économique est difficile, mais il y a encore tant de gens qui ont un travail et gagnent de l'argent. Nous devrions d'abord réfléchir à nous-mêmes.

Faites des échanges équitables avec les gens. Seuls les échanges équitables peuvent durer.

Dans le monde de l'argent, les larmes ne valent rien. Les larmes ne peuvent pas remplacer le travail acharné quotidien, elles ne peuvent pas remplacer l'effort et le dévouement de chaque jour.

Pour accomplir des choses, il est parfois nécessaire de chercher activement à collaborer. Cependant, cette collaboration doit également être équitable.

Dans la vie et au travail, il est possible de demander de l'aide simple, mais assurez-vous d'avoir déjà donné le meilleur de vous-même.

Pour survivre dans ce monde, c'est simple : comme Apple, travaillez dur pour devenir exceptionnellement bon, concentrez-vous sur votre travail, et faites en sorte que les gens aient

vraiment besoin de vous.

Ne te force pas trop. Prends ta passion comme moteur. Mais quand tu ne donnes pas beaucoup de toi-même, sois satisfait de ce que tu gagnes. Accepte aussi la dureté du marché, si tu ne fais pas aussi bien que les autres, les gens choisiront leurs produits ou services. L'argent a ses propres règles, et le commerce a les siennes.

Dans la société, il ne suffit pas de parler, il faut agir, parler moins et faire plus, accomplir les choses. Faire des médias personnels ou des vidéos courtes, c'est bien pour s'amuser, mais si vous voulez les développer et les réussir, alors il faut bien parler et bien faire.

J'écris ces mots pour m'encourager moi-même. Bonjour, travailleur. Allez, courage, travailleur.